

Systemtechnik für den Sanierungsmarkt

Zum traditionellen Meeting und Informationsaustausch der Weishaupt-Konzessionäre, an dem interessante Informationen zum Marktgeschehen vermittelt und über Produktneuheiten informiert wurde, trafen sich kürzlich über 60 Teilnehmer in der Umweltarena in Spreitenbach.

Die Weishaupt-Konzessionäre treffen sich jährlich einmal zum Gedankenaustausch. Dabei nimmt die Vermittlung von Fach- und Produktinformationen einen wichtigen Stellenwert ein. Nicht unbedeutend in dieser Zusammenarbeit ist auch der Gedankenaustausch unter den Partnern. Die Zusammenarbeit mit den Konzessionären hat sich für Weishaupt mehr als gelohnt, wie Geschäftsführer Richard Osterwalder erwähnt, der Ausbau dieser Organisation ist noch nicht abgeschlossen. Noch immer werden neue Firmen, die die Voraussetzungen zum Konzessionär erfüllen, aufgenommen.

Stete Weiterbildung wichtig

Konzessionierte Partnerfirmen von Weishaupt sind in der Regel Feuerungsspezialisten mit eigener 24-h-/7-Tage-Kundendienstorganisation. Sie verfügen über Fachpersonal, das mit vollständig ausgerüsteten Kundendienstfahrzeugen, modernsten Messgeräten und Weishaupt-Originalersatzteilen im Einsatz ist. Das Unternehmen bildet seine Partner laufend auf den neuen Produkten aus und führt entsprechende Weiterbildungen durch. «Unsere Partner schätzen die qualifizierte Aus- und Weiterbildung im Schulungszentrum in Geroldswil», so Martin Rast, der seit über 15 Jahren im Unternehmen für die Ausbildung der Mitarbeiter, Konzessionäre und Installationsfirmen verantwortlich ist. «Weishaupt-Konzessionäre waren bereits zu meiner Anfangszeit wichtige Partner. Sie sind heute mit allen Produkten, von Brennern über Heizsysteme mit Brennwerttechnik, Solarthermieanlagen bis

Wärmepumpen, vertraut. Wir unterstützen diese wichtigen Partner auch mit Werbemassnahmen und an Messen.»

Anforderungen zu erfüllen

Wer als Konzessionär mit Zulassung für Weishaupt arbeiten will, muss einige Anforderungen erfüllen. Der genannte 24-Stunden-Service mit Fachpersonal muss garantiert werden. Die Haltung eines Lagers mit Originalersatzteilen wird zur Bedingung gestellt. Dank den Konzessionären und dem Weishaupt-eigenen Kundendienst mit über 80 eigenen Servicetechnikern wird so die fachliche Betreuung aller Weishaupt-Anlagen flächendeckend sichergestellt.

Es ist bereits über 25 Jahre her, seit Weishaupt dieses Erfolgsmodell eingeführt hat, das von Richard Osterwalder laufend weiterentwickelt wurde. «Für die Konzessionäre sind wir ein starker Part-



Geschäftsführer Richard Osterwalder machte an der Konzessionärstagung auf die grosse Bedeutung des Sanierungsmarkts aufmerksam.

ner», so der Geschäftsführer. «Die Konzessionäre haben ein grosses Vertrauen. Weishaupt garantiert für Topprodukte. Die Innovationskraft ist gross, werden doch im Forschungs- und Entwicklungszentrum laufend neue Produkte entwickelt und bis zur Marktreife erprobt.» Ein weiteres Plus zeigt sich in der Tatsache, dass Weishaupt seine Entwicklungen selbst herstellt und alle Heizsysteme in

Sennwald gefertigt werden. Dies ermöglicht eine Ersatzteilversorgung für alle Produkte über eine lange Lebensdauer.

Tagungen wichtiger Bestandteil der Zusammenarbeit

Die regelmässig stattfindenden Tagungen der Weishaupt-Konzessionäre sind dabei wichtige Bausteine in der erfolgreichen Zusammenarbeit. In der Umweltarena



Die Tagungsteilnehmer wurden umfassend über Produktneuheiten aus dem Hause Weishaupt informiert.



Für den Sanierungsmarkt können kostengünstige Lösungen angeboten werden. Das Beispiel zeigt einen Ölbrennwertkessel mit Trinkwasserspeicher in einem Landhaus.

stand das Thema «Systemtechnik für den Sanierungsmarkt» im Mittelpunkt. In seiner Begrüßungsrede wies Richard Osterwalder auf die grosse Bedeutung des Sanierungsmarkts für sein Unternehmen und für die Partnerfirmen hin und er machte darauf aufmerksam, wie wichtig in diesem Marktsegment die fossilen Energieträger Öl und Gas sind. Das Austauschpotential sei enorm und es gelte, es zu nutzen, so Osterwalder. Gemäss dem Bundesamt für Statistik sind in der Schweiz rund 840000 Gebäude mit einer Ölheizung und rund 250000 mit einer Gasheizung ausgerüstet. Aussagen des Bundesamtes für Energie (BFE) bestätigen diese Werte. Die Dominanz der fossilen Energieträger ist klar ersichtlich. Die Anteile von Heizöl mit 54,4% und Erdgas mit 20,6% sprechen eine deutliche Sprache.

Weishaupt bietet ein attraktives Produktesortiment für den Sanierungsmarkt an. Die bodenstehenden Brennwertkessel für Öl und Gas nehmen dabei eine besondere Rolle ein. Eine höchst effiziente Energieausnutzung des Brenn-

stoffs ist eines der wichtigsten Argumente. Auch der Umstand, dass eine Sanierung einer alten Ölheizung durch einen neuen Brennwertkessel vergleichsweise preisgünstig vollzogen werden kann, wird zum wichtigen Entscheidungskriterium. Immer häufiger werden bei Sanierungen Systeme, die erneuerbare Energie

nutzen können, mit der klassischen Wärmeerzeugung kombiniert.

Nur mit Systemtechnik optimierte Lösungen möglich

In der EU wird zurzeit die Einführung einer Energieetikette vorbereitet, die Auskunft über die Energieeffizienz von Einzelkomponenten und Gesamtsystem im Bereich der Wärmeerzeugung und Trinkwasseraufbereitung gibt. Auch für die Schweiz wird man sich dieser Thematik annehmen müssen.

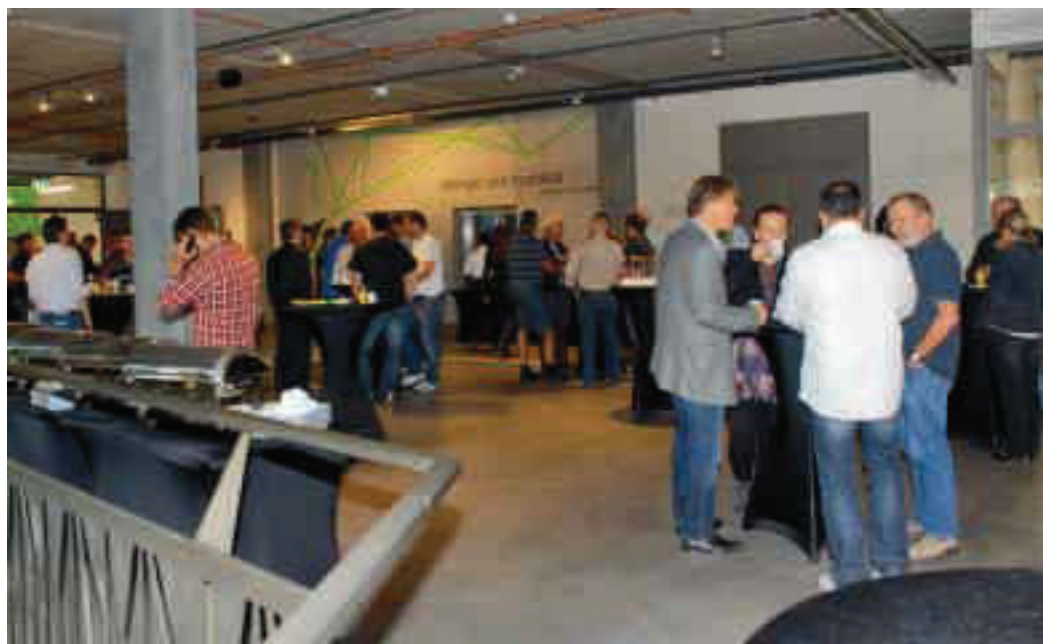
Dass die Zukunft in der Systemtechnik liegt, ist daher eine Selbstverständlichkeit. Den Konzessionären und ihren Mitarbeitern wurde dies an der Tagung aufgezeigt. Systemtechnik bedeutet das effiziente Zusammenspiel und die einwandfreie Funktion abgestimmter Einzelkomponenten wie Wärmeerzeuger, Trinkwassererwärmer, Solarkomponenten und die dazu erforderlichen Steuerungsanlagen. Mit grosser Aufmerksamkeit folgten die Tagungsteilnehmer den Informationen über Produktneueheiten im Bereich der Brennwerttechnik. Sie erfuhren auch Neues aus dem Produktprogramm der Trinkwasseraufbereitung.

Solaranlagen optimal auslegen

In einem Fachgespräch mit Konzessionär Kurt Heeb wurde eine weitere Art der Partnerschaft mit Weishaupt vorgestellt und die Unterstützung im Bereich der Auslegung von Solaranlagen präsentiert. Das Unternehmen stellt seinen Partnern dabei kostenlos die Polysun-Software zur Verfügung. Sie erlaubt, für jedes Objekt eine Solaranlage optimal auszulegen, zeigt dabei die hydraulische Einbindung auf und berechnet den individuell nutzbaren solaren Deckungsgrad. Die Information über diesen Deckungsgrad ist in der Kundenberatung ein wichtiges Element, wie Kurt Heeb während der Präsentation erwähnte: «Kann man dem Kunden zeigen, welchen Nutzen er aus der Solaranlage zieht, ist sie in den meisten Fällen schon verkauft.»

Allen Teilnehmern wurde an der Tagung eine umfangreiche Dokumentation zu den Neuheiten, die für die Beratung und den Kundendienst genutzt werden kann, ausgehändigt. ■

Weitere Informationen:
www.weishaupt-ag.ch



Auch dem Gedanken- und Erfahrungsaustausch unter den Partnern wird an der Tagung grosses Gewicht beigemessen.